



Productive Economy Through Marketing Innovation Development (Ekonomi Produktif Melalui Pengembangan Inovasi Pemasaran)

Bayu Wijayantini¹, Astri Widyaruli Anggraeni²

Universitas Muhammadiyah Jember

e-mail: bayu@unmuhjember.ac.id

Abstract: Another specific goal is to help create prosperity and comfort in community life. Through this service activity the target team is partners producing products that are safe, hygienic, healthy and halal. The expected target in this activity is the target partners to have new knowledge and skills and utilization of science and technology, including creative marketing through social media (one of which is open stalls), packaging improvements and product diversification to provide product added value, able to compile simple financial reports and managerial business, in order to optimize production, so that there is an increase in income and welfare for partners and the surrounding environment. Through this Community Partnership Program, it is expected that the knowledge, motivation and enthusiasm of partners will increase. This activity is at least able to increase the spirit of entrepreneurship in household business members BAROKAH and RAHMAH.

Keywords: Productive Economy, Marketing

Received February 12, 2019;
Revised February 15, 2019;
Accepted February 20, 2019;
Published Online March 05, 2019

Conflict of Interest Disclosures:

The authors declare that they have no significant competing financial, professional or personal interests that might have influenced the performance or presentation of the work described in this manuscript.



This is an open access article distributed under the Creative Commons 4.0 Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited. ©2017 by author

Pendahuluan

Salah satu industri yang memiliki potensi untuk dikembangkan adalah industri kerupuk. Kerupuk merupakan makanan yang sangat digemari masyarakat dari kalangan menengah hingga kalangan atas. Harganya yang murah dan variasi jenis menjadi salah satu alasan menambah potensi usaha ini untuk dapat lebih dikembangkan. Pengembangan industri kecil ini dengan adanya tujuan pembinaan serta dukungan kesempatan dalam memperbaiki proses produksi dan mutu kerja dalam meningkatkan produktivitas. Selain itu, dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat sekitar dan memperkokoh perekonomian serta kemandirian.

Mitra pada kegiatan PKM IbM ini adalah Ibu Suni Heveawati (BAROKAH) dan Ibu Poenemi Wahyuti (RAHMAH). Usaha ini berdiri di tahun 2015. Awalnya, yang kali pertama berdiri sebagai usaha kerupuk adalah BAROKAH, kemudian diperluas dan dikembangkan melalui bahan baku (ebi) yang disediakan oleh RAHMAH, sebagai penyedia bahan baku. Usaha kerupuk BAROKAH hanya meliputi kegiatan pembuatan adonan, penggorengan, pengemasan dan pemasaran. Mitra dibantu oleh 5 orang karyawan. Dalam satu hari, mitra mampu menggoreng 5 kg kerupuk, kemudian dikemas dan dipasarkan dengan cara diujakan langsung dan dititipkan di warung-warung. Pendapatan yang diperoleh mitra tergantung dari jumlah kerupuk yang terjual. Bersih rata-rata yang diperoleh tiap hari berkisar Rp. 50.000,- 75.000,-. Sedangkan pada mitra kedua, RAHMAH sebagai pemasok bahan baku ebi masih belum memproduksi sendiri bahan baku ebi, sehingga keuntungan yang didapatkan masih minim.

Produksi kerupuk dilakukan dalam bentuk industri rumahan. Dalam menjalankan usahanya, usaha rumah tangga BAROKAH dan RAHMAH masih menerapkan manajemen tradisional. Dalam hal proses produksi, pengolahan kerupuk yang baik dan higienis serta manajemen pengolahan usaha masih kurang, padahal jika usaha kerupuk ini dikelola dengan baik dapat meningkatkan perekonomian usaha rumah tangga ini.

Dilihat dari aspek produksi, persoalan yang dihadapi adalah mulai dari proses pembuatan adonan, pemotongan, dan penggorengan. Hal ini bisa diberikan solusi praktik dan pendampingan pembuatan kerupuk yang sehat, higienis dan aman, karena masih banyak pengusaha kerupuk yang masih menggunakan bahan-bahan yang berbahaya dan bukan food grade. Dari aspek kualitas penampilan, dapat diatasi dengan pengemasan yang lebih menarik, sedangkan pada aspek manajemen usaha/pemasaran dan keuangan dapat diatasi dengan beberapa strategi, misalnya 1) dengan memberikan pelatihan mengenai manajemen usaha dan pemasaran dan pembukuan keuangan, 2) melakukan promosi kerupuk dengan berbagai cara: pembuatan spanduk, leaflet, online, dan 3) memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya untuk pasar tradisional, tetapi juga dapat dipasarkan di toko atau pusat oleh-oleh.

Usaha rumah tangga ini perlu mendapatkan perhatian lebih dan perlu adanya pelatihan produksi, pemasaran, dan keuangan dari tim PKM IbM untuk lebih mengoptimalkan usaha ini. Melalui PKM IbM ini, diharapkan pengetahuan, motivasi dan semangat mitra semakin meningkat. Kegiatan PKM IbM ini setidaknya mampu meningkatkan jiwa entrepreneurship pada anggota usaha BAROKAH dan RAHMAH.

Target dan Luaran

Target

Target dalam pelaksanaan program ini adalah sebagai implementasi salah satu unsur Tri Dharma Perguruan Tinggi di bidang Pengabdian kepada Masyarakat melalui sosialisasi dan penguatan pemahaman tentang Ekonomi Produktif Melalui Pengembangan Inovasi Pemasaran di UD RAHMAH dan UD BAROKAH.

Dengan adanya PKM IbM ini diharapkan:

1. Mitra memahami ekonomi produktif melalui manajemen keuangan dan pemasaran.
2. Mitra dapat mengaplikasikan ilmu pengetahuan dan teknologi dalam memproduksi kerupuk mentah, sehingga memiliki rasa yang enak, sehat, aman, higienis dan memiliki nilai ekonomi yang lebih tinggi,
3. Mitra dapat memproduksi kerupuk secara mandiri, berkesinambungan dan kreatif,
4. Mitra dapat memasarkan produk kerupuk dengan daerah pemasaran yang lebih luas,
5. Mitra dapat mengaplikasikan pelatihan manajemen keuangan dengan baik, sehingga lebih jelas, terarah dan meningkat,

Terjadi optimalisasi dalam produksi, pemasaran dan manajemen keuangan pada mitra, sehingga adanya peningkatan pendapatan dan kesejahteraan padamitra,

Luaran

Sehubungan dengan permasalahan yang dihadapi oleh usaha kerupuk BAROKAH dan RAHMAH di Desa Karanghardjo Kecamatan Glenmore Kabupaten Banyuwangi tersebut, maka disepakati dan disetujui melalui program PKM IbM ini akan mengatasi permasalahan mitra, sehingga luaran yang diharapkan dari pelaksanaan kegiatan PKM IbM ini adalah penyuluhan terhadap khalayak luas, khususnya kepada anggota UD RAHMAH dan UD BAROKAH agar memiliki pengetahuan dan pemahaman memadai tentang strategi yang tepat dalam mengembangkan sektor usaha kecil yaitu Ekonomi Produktif melalui Inovasi Pemasaran yang meliputi aspek-aspek: 1) Peningkatan aspek kepada aset terutama modal, teknologi manajemen, pemasaran dan segi penting lainnya, 2) peningkatan akses pada pasar, 3) kewirausahaan, 4) kelembagaan, dan 5) kemitraan., sehingga luaran yang diharapkan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Produk kerupuk yang sehat, higienis dan aman, serta pengemasan yang menarik
2. Memfasilitasi alat produksi yang memiliki kehandalan teknologi, mudah dioperasikan sehingga dapat meningkatkan produksi kerupuk
3. Meingkatkan pemahaman peserta dalam hal manajemen pemasaran dan keuangan, sehingga lokasi pemasaran meluas dan pendapatan meningkat.
4. Melakukan promosi kerupuk dengan berbagai cara: pembuatan spanduk, leaflet, online, dan memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya untuk pasar tradisional, tetapi juga dapat dipasarkan di toko atau pusat oleh-oleh.
5. Hasil program PK IbM dapat dipublikasikan melalui Jurnal Nasional.

Metode Pelaksanaan

Kegiatan ini dilaksanakan dengan metode penyuluhan dan mengadakan dialog interaktif antara pemberi materi dengan para peserta, mengenai penerapan Ipteks untuk mengolah dan memproduksi kerupuk yang sehat, aman dan higienis. Solusi yang ditawarkan selanjutnya adalah dengan meningkatkan produksi, yaitu dengan memfasilitasi alat produksi, yang semula dilakukan secara konvensional akan dilakukan secara modern. Dari aspek produksi, diberikan solusi praktik dan pendampingan pembuatan kerupuk yang sehat, higienis dan aman. Dari aspek kualitas penampilan, dapat diatasi dengan pengemasan yang lebih menarik, sedangkan pada aspek manajemen usaha/pemasaran dan keuangan dapat diatasi dengan beberapa strategi, misalnya 1) dengan memberikan pelatihan mengenai manajemen usaha dan pemasaran dan pembukuan keuangan, 2) melakukan promosi kerupuk dengan berbagai cara: pembuatan spanduk, leaflet, online, dan 3) memperluas jaringan pemasaran, tidak hanya untuk pasar tradisional, tetapi juga dapat dipasarkan di toko atau pusat oleh-oleh.

Dari kegiatan ini diharapkan peserta dapat memiliki pengetahuan manajemen pemasaran dan keuangan, sehingga lokasi pemasaran meluas dan pendapatan meningkat, serta dan mempunyai ketrampilan bagaimana membuat laporan keuangan sederhana untuk unit usahanya, guna mengembangkan usaha dan mendukung perekonomian individu dan keluarga.

Kelayakan Hasil Pelaksanaan

Pelaksana dalam Kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah staff pengajar di Universitas Muhammadiyah Jember dengan Core Manajemen Keuangan dan Linguistik Bahasa Indonesia. Selama

kurang lebih tiga tahun terakhir pelaksana telah beberapa kali melaksanakan kegiatan pengabdian masyarakat, baik secara individu ataupun berkelompok. Beberapa diantaranya adalah Penyuluhan Tentang Pentingnya Kesadaran Berinvestasi Kepada Ibu-Ibu Pkk Kecamatan Patrang di tahun 2014, Dilanjutkan dengan Pelatihan Pembuatan Laporan Keuangan Untuk UD Shabrina Lumajang. Selain itu juga Pelaksana terlibat aktif dalam pendampingan mahasiswa dalam Program Basic Accounting guna Penyusunan Laporan Keuangan bagi UMKM di sekitar wilayah Kampus yang menjadi agenda rutin Fakultas Ekonomi UM Jember selama 5 tahun terakhir. Hal lain adalah pelaksana berapa kali bekerjasama dengan Koalisi Perempuan Jember dan BNP2TKI dan P4TKI sebagai nara sumber untuk memberikan pelatihan Manajerial Laporan Keuangan untuk usaha bisnis pemula bagi buruh migrant TKI Purna di Umbulsari.

Sistem pembagian tugas dalam kegiatan ini dilaksanakan berdasarkan basis skill dan pengetahuan yang dimiliki masing-masing tim pelaksana. Ketua tim pelaksana akan memberikan sosialisasi awal dan pengetahuan pentingnya pemasaran dan manajemen keuangan yang baik dalam usaha tersebut. Ketua tim juga akan melakukan pendampingan dalam memproduksi kerupuk dan penggunaan alat hingga proses pengemasannya. Dibantu dengan anggota tim pelaksana (ilmu Linguistik Bahasa Indonesia) akan memberikan pembinaan dan pendampingan kepada mitra dalam memasarkan produk yang dihasilkan dan diberikan juga retorika dalam memasarkan produk, berupa pemasangan leaflet, spanduk dan brosur dalam pengemasan.

Kegiatan ini merupakan aplikasi keilmuan dari tim dalam menyikapi permasalahan mitra. Kegiatan ini dilakukan dalam upaya meningkatkan produktivitas usaha kecil masyarakat, sehingga lebih kreatif, inovatif dalam menyikapi kondisi lingkungannya. Diharapkan dengan pembinaan, pelatihan, dan pendampingan yang dilakukan secara sinergis maka akan dapat membantu usaha rumah tangga ini, sehingga mereka lebih produktif, mandiri, inovatif, serta dapat meningkatkan taraf kehidupan masyarakat secara ekonomi.

Untuk Kegiatan PKM IbM di UD RAHMAH dan UD BAROKAH Glenmore ini, agar materi yang disampaikan bisa tertransfer dengan baik, maka selain kepakaran dalam bidang manajerial dan laporan keuangan, juga diperlukan pemahaman dalam ilmu psikologi dan kemampuan bahasa serta IT.

Hasil Pelaksanaan

Peserta Pelatihan

Pelatihan ini diikuti sejumlah 10 peserta, yang terdiri dari anggota UD Rahmah dan UD Barokah, yang dilaksanakan di Jl RA Kartini No 52 dan 55 Desa Karangharjo, Glenmore. Waktu Pelaksanaan selama 3 bulan mulai Juni hingga Agustus 2017.

Komentar Peserta

Peserta pelatihan sangat antusias terhadap kegiatan ini. Banyak pertanyaan seputar pencatatan transaksi yang dilakukan usaha dalam buku besar. Fungsi dari laporan keuangan, hingga bagaimana bisa mengakses pendanaan dari pihak luar. Selain itu juga bagaimana memperluas pemasaran, dan bagaimana memasarkan secara tepat.

Produk Pelatihan

Hasil pelatihan ini adalah memberikan pemahaman kepada peserta tentang penerapan Ipteks untuk mengolah dan memproduksi kerupuk yang sehat, aman dan higienis. Produk yang diharapkan dari kegiatan ini adalah sebagai berikut:

1. Pelatihan dan Pendampingan Produksi

Pelatihan mengenai penerapan Ipteks untuk mengolah dan memproduksi kerupuk yang sehat, aman dan higienis. Solusi yang ditawarkan selanjutnya adalah dengan meningkatkan produksi,

yaitu dengan memfasilitasi alat produksi, yang semula dilakukan secara konvensional akan dilakukan secara modern. Dari aspek produksi, diberikan solusi praktik dan pendampingan pembuatan kerupuk yang sehat, higienis dan aman.

Dalam meningkatkan jumlah produksi dalam pembuatan kerupuk, yang semula dilakukan oleh mitra dengan menggunakan alat memasak yang sangat sederhana, tim membantu mitra dengan memberikan bantuan panci pengukus yang lebih besar dalam memproduksi kerupuk ebi ini, guna meningkatkan tingkat produksinya.

Pengemasan secara manual yang dilakukan mitra juga menjadi pengamatan oleh tim untuk lebih mengefisienkan waktu dan produksi dengan jumlah besar, perlu dibantu dengan alat/teknologi dalam melakukan pengemasan. Tim memberikan bantuan berupa alat perekat plastik dalam proses pengemasan.

2. Penguatan bidang manajemen pemasaran

Dengan adanya strategi pemasaran yang luas, produk kerupuk ebi ini dapat mulai dikenal dan memiliki pangsa luas. Dimulai dari menggunakan produk yang berkualitas, sehat dan aman merupakan cara pertama dalam pemasaran produk yang efektif, karena dapat membantu mendorong produk. Dilanjutkan dengan menggunakan kemasan yang menarik adalah saran kedua dalam pemasaran produk kemasan yang menarik dan mudah diingat konsumen. Strategi pemasaran produk yang efektif. Strategi ini dapat meraih pelanggan dengan cepat. Strategi ketiga adalah dengan menjangkau konsumen luas, artinya dengan menggunakan media sosial karena peluang pasar menggunakan strategi ini tidak dapat dipungkiri sangat pesat peluangnya saat ini. Strategi selanjutnya yaitu dengan memanfaatkan teknologi dalam pemasaran produk.

Pengemasan juga menjadi hal penting dalam pemasaran. Strategi ini juga menjadi rencana pelatihan yang akan dilakukan. Setelah diadakannya pelatihan, pengemasan produk kerupuk ebi BAROKAH yang semula hanya dikemas biasa, tim membantu mitra dalam membuat kemasan yang menarik agar memiliki daya tarik konsumen.

Strategi berikutnya adalah pemasaran dilakukan secara online melalui internet. Tim juga membantu mitra dalam melakukan pemasaran dengan cara online yaitu melalui Akun Buka Lapak.

3. Penguatan bidang manajemen keuangan

Kegiatan ini dikemas dalam bentuk pelatihan dan pendampingan tentang manajemen keuangan, apa itu laporan keuangan dan bagaimana membuat laporan keuangan untuk usahanya, utamanya untuk 2 minggu berjalan, apa itu siklus akuntansi, jurnal dan, keseimbangan antara harta dan modal, neraca, laporan laba rugi dan cash flow. Peserta diberi buku panduan dan buku latihan untuk membuat laporan keuangan keuangan unit usahanya selama kurang lebih 2 minggu. Kemudian hasil laporan keuangan tersebut didiskusikan bersama, apa dan bagaimana permasalahan yang dihadapi, sehingga peserta bisa mengaplikasikan materi kedalam unit usahanya.

4. Promosi Produk

Kegiatan ini dimaksudkan agar mitra memiliki kemampuan untuk memanfaatkan media informasi dan teknologi dalam upaya memperkuat manajemen pemasaran produk kerupuk. Dalam menunjang kegiatan tersebut, diberikan pelatihan penggunaan jejaring sosial dan pemanfaatan internet, simulasi desain label dan kemasan dipandu oleh ahli Teknik Informatika. Kemasan dan label dibuat standar, yaitu adanya brand, komposisi, alamat produksi, masa kedaluwarsa produk, berat bersih, menonjolkan sisi keunggulan dengan sajian kerupuk yang gurih, lezat, bergizi, aman dikonsumsi, mutu terjamin yang dipandu oleh anggota tim dari jurusan Linguistik Bahasa Indonesia.

Referensi

Suryana, D., & Si, M. (2006). Kewirausahaan: Pedoman Praktis (Kiat dan proses menuju sukses). Salemba Empat, Jakarta.

BAPPEDA KABUPATEN BANYUWANGI <http://glenmorejrc.blogspot.co.id/2011/03/peta-banyuwangi.html>. diakses tanggal 29 Mei 2016 pukul. 11.19 WIB.